

BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data yang dikemukakan, maka dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Strategi bank dalam merekrut nasabah prioritas (studi pada Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin) sudah termasuk kategori cukup efektif untuk merekrut calon nasabah segmen menengah atas, yang meliputi:
 - a. Strategi kepemimpinan biaya
 - b. Strategi inovasi
 - c. Strategi diferensiasi
 - d. Strategi penyedia biaya terbaik
 - e. Strategi fokus pasar
 - f. Strategi bauran promosi.
2. Kendala bank dalam merekrut nasabah prioritas (studi pada Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin) yaitu meliputi:
 - a. Merekrut nasabah baru yang belum pernah sama sekali bersentuhan dengan Bank Muamalat yang sudah prioritas di bank lain.
 - b. Persaingan dengan bank lain yang sama-sama memberikan layanan prioritas untuk nasabah segmen menengah atas.

B. Saran-saran

Dalam penulisan ini, penulis menyadari belum mencapai kesempurnaan, oleh karena itu berdasarkan penelitian yang telah dilakukan penulis, penulis mencoba mengemukakan beberapa saran. Saran ini mungkin dapat berguna bagi pembaca khususnya maupun bagi pihak bank dimasa akan datang. Diantaranya yaitu:

1. Untuk Bank Muamalat Kantor Cabang Banjarmasin layanan terhadap nasabah prioritas sebaiknya dipertahankan serta ditingkatkan lagi guna memenuhi keperluan nasabah prioritas. Strategi dalam merekrut nasabah prioritas ada baiknya disusun dengan dengan mempertimbangkan faktor-faktor yang bisa membuat para calon nasabah lebih berminat, terutama nasabah yang belum pernah bersentuhan dengan Bank Muamalat. Pengembangan strategi bisa dengan menambah *Relationship Manager* dan untuk media promosi tabungan muamalat prioritas bisa dioptimalkan pada media cetak maupun elektronik lain.
2. Bagi para peneliti selanjutnya agar lebih memperluas pengetahuan tentang pertimbangan nasabah segmen menengah atas dalam memilih produk-produk tabungan, investasi, dan deposito di bank-bank syariah lainnya.